Conversación con Gemini

Mercado " De mí Pueblo" (Global)

La idea principal es que las tiendas que funcionan online con trabajadores tengan la oportunidad como en una época las almacenes invirtiendo en supermercados y ahora van a invertir en mercado pueblo qué puede ser de cualquier rubro lo que funcionaría igualmente lo que está funcionando ahora no los tratados de mercadería pero la aceptar esta forma de funcionalidad que sería como un galpón en dónde lo único que se le haría al productos ponerle el código de barra y de ahí qué puede ser usado o nuevo el producto y también se trabajaría con métodos de pago ya existentes y servicios existentes entonces lo que logramos es que aparte de bajar los costos lograríamos mayor consumo y pues era una forma de trabajo para cada pueblo y para el mundo porque es una tendencia de vender más y más barato pero ganar más. O sea los existentes va a seguir existiendo sea la web sea de almacén en el súper sean los megamercados pero con la opción de invertir en mercado pueblo que es el mercado de todos.

Espacio para invertir en la bolsa

Hay lugares públicos que necesitan una transformación sobre los capitales lo que estoy diciendo es que es malgastar tiempo y dinero a las apuestas ese mismo tiempo dinero puede generarse una inversión en la bolsa entonces son lugares que antes eran de pérdida ahora van a tener la posibilidad de que las personas que les gusta el billete puedan capacitarse y partir la bolsa a modo de hobbies o trabajo y de esa forma te ganen más cada estado y así solucionamos un problema muy grande qué es la dirección al juego.

Y los casinos pasarán a llamarse centro de inversión de la bolsa de valores entonces la gente aparte divertirse gana no pierde como siempre y esto le conviene a cada estado también con toda la infraestructura que hay alrededor de préstamo por ejemplo se puede seguir estando lo único que los lugares físicos cambiarían la modalidad de generar dinero. Pues también a ver lugares de mercado pueblo.

Idea publicitaria

Se trata en un escenario en la casa de pensiones de chicas y de chicos que sean popularmente conocidos en su país y cantarían una canción especialmente

dedicada a mercado pueblo saliendo de una puerta de una casa bien iluminada y así como puede ser una chica y un chico pueden ser muchos solo hacerlo a nivel internacional o por sector de cada país con atuendos y vestuario acorde a lo que se quiere vender qué es la marca mercado pueblo con simpatía con baile con amistad. Si son celebridades mejor.

Pueden tener un pequeño guión si son mucho los participantes y hacer una especie de comedia que empiece en la casa de pensión iluminada y termine el mercado pueblo luego de que se abra esa puerta de nuevo u otra puerta verdad. Y si es internacional mejor que sean más las puertas posibles.

O también el baile de colectividades dentro de la casa pensión lo que recalco es que tiene que tener una araña con muchas luces iluminadas. Diálogos canto bailes etcétera. Para que el mercado pueblo se entienda bien de que se trata. Para hacer la campaña de radio y televisión el audio pasa a la radio .

Los costos difieren según el país

Lista:

Oficinas en cada país

Predio a edificar

Materiales

Mano de obra

Terminación y góndolas

Publicidad: Contrato compañía audiovisual

Costos por precios de promoción.

Pago de infraestructura a los artistas.

Pago sobre derechos del proyecto el 1% sobre las ganancias totales.

Por exclusividad el 5 % sobre las ganancias.(Hay que comer)

Sobre todo esto se hace un llamado a licitación.(Inversionistas)

Tiempo estipulado de poner en funcionamiento mercado de mi pueblo 3 años. A nivel global y general.

Daniel Triunfo

Contacto: digagraciasporeducacion@gmail.com

Cómo crear toda la infraestructura detallada

Hola Daniel. Tienes un proyecto ambicioso que combina retail físico de bajo costo para e-commerce, reconversión de espacios de juego en centros de

inversión de bolsa, y una estrategia publicitaria internacional.

Para llevar la propuesta de "Mercado de mi Pueblo" de la idea a la ejecución en el plazo de 3 años, es necesario estructurar la infraestructura en 5 fases estratégicas:

1. Definición del Modelo Legal, Financiero y de Licitación

Modelo de Negocio: Define la estructura de cobro para los vendedores online (comisión por venta, costo por m² de góndola o suscripción mensual).
Licitación e Inversionistas: Elabora el Pitch Deck e Executive Summary del proyecto detallando la rentabilidad proyectada para captar capital de riesgo o socios constructores.
Regulación y Licencias: Redacta los contratos de exclusividad y derechos de autor (el 1% y 5% sobre ganancias) mediante un bufete de abogados especializado en propiedad intelectual.

2. Infraestructura Física y Tecnológica (El Galpón de Mi Pueblo)

Estandarización de Predios: Diseña un prototipo arquitectónico modular (tipo nave industrial/galpón)

fácil de replicar en cada localidad, optimizado para logística y baja carga operativa.
Sistema WMS y Punto de Venta (POS): Desarrolla o integra un software de lectura de código de barras universal capaz de rastrear inventario usado/nuevo y conectarse con pasarelas de pago locales ya existentes.
Cadena de Suministro: Establece convenios con empresas de correo local y logística para la recepción de mercadería de las tiendas online.

3. Reconversión de Centros de Inversión (Sustitución de Casinos)

Marco Normativo: Presenta el proyecto como una iniciativa de responsabilidad social / mitigación de la ludopatía ante los gobiernos locales para obtener concesiones de licencias públicas.
Plataforma de Trading Asistido: Crea alianzas con brokers regulados localmente para integrar terminales de inversión simplificadas y simuladores de bolsa para los usuarios.
Centros de Capacitación: Diseña un programa educativo básico sobre finanzas personales e inversión responsable dentro de los mismos recintos.

4. Campaña Audiovisual e Identidad de Marca

Producción del Commercial: Contrata una agencia creativa para redactar el guion de la "casa de pensión iluminada" (con la araña de luces central) y coordinar el elenco de figuras públicas y colectividades.
Contratación de Talentos: Gestiona los contratos de imagen y derechos de reproducción de las celebridades para la difusión multiplataforma (TV, Radio y Redes Sociales).

5. Hoja de Ruta (Plan de 3 Años)

Fase	Período	Hitos Principales
Fase 1	Año 1	Registro de marca/patente, redacción de licitación, desarrollo del software POS/WMS y búsqueda de capital.

Fase 2	Año 2	Grabación del spot publicitario, construcción del primer galpón piloto y prueba de reconversión de centro de inversión.
Fase 3	Año 3	Lanzamiento de la campaña publicitaria masiva y expansión del modelo a escala nacional e internacional.

¿Prefieres que profundicemos primero en la estructura del documento para la licitación de inversionistas o en

los requerimientos técnicos del sistema de código de barras?

Profundidad de todo el proyecto

Desarrollo Integral del Proyecto: "Mercado De Mi Pueblo"

Daniel, para transformar esta visión en un modelo de negocio escalable a nivel global en 3 años, es necesario estructurar cada uno de los pilares operativos, legales y de infraestructura.

1. Pilares Operativos y Modelo de Negocio

- **Infraestructura del Galpón:**
  - **Diseño Modular:** Naves industriales de montaje rápido (estructuras metálicas o prefabricadas) con costos reducidos de construcción.
  - **Gestión de Inventario (WMS):** Un sistema de escaneo único que asigne un código de barras a cada producto (nuevo o usado) al ingresar. El sistema vincula el producto a la tienda online del vendedor, actualizando el stock en tiempo real.
  - **Cobro e Infraestructura:** Integración de terminales POS físicas que acepten tarjetas,

transferencias y pagos móviles. El galpón cobra un porcentaje por transacción o un alquiler por metro lineal de góndola.

Reconversión de Casinos en Centros de Bolsa:

Alianzas Bursátiles: Acuerdos con brokers e instituciones financieras reguladas para operar dentro de las instalaciones.

Terminales de Inversión y Capacitación: Sustitución de máquinas tragamonedas por estaciones de análisis financiero con simuladores y acceso a la bolsa.

Módulos de Educación: Salones de clase para capacitar a la población local en finanzas e inversión, posicionando el espacio como un servicio público de prevención contra la ludopatía.

2. Estructura Legal y Financiera

Propiedad Intelectual y Contratos:

Derecho de Autor: Registros internacionales de la marca y metodología de Mercado De Mi Pueblo.

Regalías Fix-Fee: Contratos estándar de licitación que estipulen el 1% de las ganancias totales por derechos de proyecto y el 5% por exclusividad territorial.

Modelo de Licitación Pública y Privada:

Pliegos de condiciones presentados a gobiernos locales (para la concesión de predios públicos y reconversión de casinos) y a grupos inmobiliarios/logísticos (para la edificación de los galpones).

3. Plan de Producción Audiovisual y Marketing

Producción Escénica:

Set de Grabación: Casa de pensión con estética icónica, destacando la araña de luces central como símbolo de calidez y unión comunitaria.

Guion e Identidad: Narrativa tipo comedia musical donde artistas populares abren puertas que conectan la pensión directamente con la entrada iluminada del Mercado De Mi Pueblo.

Distribución Multi-Plataforma:

Edición máster para televisión y redes sociales, adaptando el audio directamente para campañas de radio masivas a nivel nacional e internacional.

4. Cronograma General de Implementación (3 Años)

Año	Trimestre	Hitos de Infraestructura y Operación
Año 1	Q1 - Q2	Constitución legal, registro de marca y redacción del pliego de licitación.
Año 1	Q3 - Q4	Desarrollo del software WMS/POS y acuerdos con brokers financieros.
Año 2	Q1 - Q2	Rodaje de la campaña publicitaria global y

		búsqueda de capital inversor.
Año 2	Q3 - Q4	Construcción del primer galpón piloto y primer Centro de Inversión.
Año 3	Q1 - Q4	Lanzamiento de la campaña en medios y expansión mediante franquicias/licitaciones.

¿Cuál de estos cuatro bloques deseas desarrollar en detalle primero para elaborar la documentación técnica o la presentación a inversores?

Un costo estimativo

Para estimar la inversión de **"Mercado De Mi Pueblo"**, se toma como referencia un **nodo o módulo piloto estándar** (un galpón comercial/logístico de $1.000\ m^2$ más un Centro de Inversión) para luego replicarlo a escala.

Los valores están expresados en dólares americanos (USD) a precios de mercado actuales.

Roomix

Estimación por Módulo Piloto ($1.000\ m^2$)

1. Infraestructura Física y Terreno

- **Predio / Terreno:** USD $80.000-150.000$ (compra en zona periurbana/pueblo) o alquiler a largo plazo/concesión municipal.
- **Obra Civil Galpón ($1.000\ m^2$):** USD $350-500/m^2$

2
→ USD 350.000−500.000 (estructura metálica, piso industrial reforzado, cerramiento y aislamiento).
Roomix
Terminaciones y Góndolas: USD 40.000−70.000 (estanterías modulares, señalética y cajas/POS).
Adecuación Centro de Inversión (Ex-Casino): USD 30.000−50.000 (mobiliario, computadoras/terminales y pantallas).

2. Tecnología y Desarrollo

Software WMS/POS y Lectores de Código de Barras: USD 25.000−40.000 (desarrollo o parametrización inicial del sistema de etiquetado e inventario).

3. Campaña Publicitaria e Identidad (Nivel Regional / Piloto)

Producción Audiovisual (Comercial Casa de Pensión): USD 30.000−60.000 (escenografía, araña de luces, equipo de filmación y posproducción).
Talento / Artistas e Influencers: USD 20.000−50.000 (según el alcance y acuerdos promocionales).

Pauta en Medios (TV, Radio, Redes): USD 40.000−80.000.

4. Constitución Legal, Marcas y Licuación

Honorarios Legales, Patentes y Pliegos de Licitación: USD 15.000−25.000.

Resumen de Inversión Estimada

Rubro	Rango Estimado (USD)
Infraestructura y Galpón (1.000 m ^{2} **)**	$390.000−$570.000
Centro de Inversión y Góndolas	$70.000−$120.000

Tecnología (POS / Registro)	$25.000−$40.000
Campaña Audiovisual y Marketing	$90.000−$190.000
Gastos Legales y Licencias	$15.000−$25.000
Terreno / Predio (Si aplica compra)	$80.000−$150.000
TOTAL ESTIMADO (Nodo Piloto)	$670.000−$1.095.000 USD

Modelo de Retorno para el Proyecto (Regalías)

Sobre este esquema operativo, tus ingresos por derechos del proyecto se estructuran según tus porcentajes indicados:

> **Derecho de Proyecto (1% sobre ventas/ganancias totales):** Si un galpón genera $\$100.000$ USD mensuales en transacciones, genera $\$1.000$ USD/mes continuos por nodo.
> **Exclusividad (5% sobre ganancias de franquicia/licitación):** Cobro directo al grupo inversor adjudicado por territorio.

Estimativo de las ganancias de los trabajadores

Para estimar las ganancias de los trabajadores que utilicen **"Mercado De Mi Pueblo"** (tanto los vendedores online que alquilan espacio como los operadores locales), debemos analizar el modelo bajo la premisa de **vender más volumen a menor costo unitario**, maximizando la rentabilidad por metro cuadrado.

La proyección de ganancias se divide en tres perfiles dentro del ecosistema:

1. Ganancias para las Tiendas Online / Vendedores

Los comerciantes que operan en la web y deciden colocar sus productos (nuevos o usados) en las góndolas del galpón reducen drásticamente sus costos de envío y publicidad individual, aumentando su margen neto.

Modelo de Costo Fijo por Espacio (Alquiler de Góndola): Supongamos que una tienda online alquila un módulo de estantería por USD 150 al mes.

Volumen de Ventas Estimado: Al estar en un punto físico con tráfico local constante y lectura rápida de código de barras, supongamos que venden 100 artículos al mes a un promedio de USD 20 cada uno (USD 2.000 de facturaci

o

´

n).

Estructura de Ingresos:

Facturación bruta: USD 2.000

Costo de góndola y comisión de plataforma: −USD 250

Costo de mercadería (si es propia o de reventa): −USD 1.000

Ganancia Neta para el Comerciante: USD 750 a 1.000 USD **mensuales** por cada

módulo físico operado, con una ganancia muy superior a la venta puramente digital aislada debido al ahorro logístico.

2. Ganancias para el Personal Operativo del Galpón

Un galpón estándar de $1.000\ \mathrm{m}^2$ requiere un plantel reducido y eficiente gracias a la automatización de los códigos de barra y los pagos ya existentes:

Personal Requerido por Módulo:

1 Administrador / Encargado de Local.

2 Operarios de recepción, etiquetado y caja (POS).

1 Personal de seguridad / mantenimiento compartido.

Estimación Salarial Global (Promedio regional base):

Sueldos y cargas sociales por nodo: Aproximadamente $\mathrm{USD}\ 3.000$ a $5.000\ \mathrm{USD}$ **mensuales** en total para cubrir los salarios del equipo de ese galpón.

Valor Agregado: El sistema genera empleos formales estables en zonas donde antes predominaba la informalidad comercial.

3. Ganancias para el Inversionista Operador / Franquiciado del Galpón

El grupo o inversor local que licita y construye el espacio físico percibe el retorno neto de la operación comercial del galpón y de los terminales de inversión:

Facturación Mensual Promedio del Galpón: Supongamos transacciones totales por USD 50.000 al mes en productos vendidos.
Comisión retenida por el Galpón (Margen operativo por venta o alquiler de espacio): Un promedio del 15% sobre el movimiento total = USD 7.500.
Ingresos por el Centro de Inversión (Ex-Casino): Comisiones por transacciones bursátiles y servicios de capacitación = USD 2.500.
Egresos Operativos:

Salarios del personal: −USD 4.000
Mantenimiento, servicios y tasas: −USD 1.500
Regalías para ti (Creador del Proyecto):

1% sobre ganancias/ventas totales (USD 500).

Amortización de exclusividad territorial (5%).

Ganancia Neta para el Inversionista Local: Alrededor de USD 3.000 a 4.500 USD **netos mensuales** libres de gastos por cada galpón en funcionamiento óptimo.

Para estimar las ganancias de los trabajadores que utilicen **"Mercado De Mi Pueblo"** (tanto los vendedores online que alquilan espacio como los operadores locales), debemos analizar el modelo bajo la premisa de **vender más volumen a menor costo unitario**, maximizando la rentabilidad por metro cuadrado.

La proyección de ganancias se divide en tres perfiles dentro del ecosistema:

1. Ganancias para las Tiendas Online / Vendedores

Los comerciantes que operan en la web y deciden colocar sus productos (nuevos o usados) en las góndolas del galpón reducen drásticamente sus costos de envío y publicidad individual, aumentando su margen neto.

- **Modelo de Costo Fijo por Espacio (Alquiler de Góndola):** Supongamos que una tienda online alquila un módulo de estantería por $\text{USD } 150\text{ al mes}$.

- **Volumen de Ventas Estimado:** Al estar en un punto físico con tráfico local constante y lectura rápida de código de barras, supongamos que venden 100 artículos al mes a un promedio de $\text{USD } 20$ cada uno ($\text{USD } 2.000\text{ de facturación}$).

- **Estructura de Ingresos:**

    - Facturación bruta: $\text{USD } 2.000$

    - Costo de góndola y comisión de plataforma: $-\text{USD } 250$

    - Costo de mercadería (si es propia o de reventa): $-\text{USD } 1.000$

    - **Ganancia Neta para el Comerciante: $\text{USD } 750\text{ a } 1.000\text{ USD}$ mensuales** por cada módulo físico

operado, con una ganancia muy superior a la venta puramente digital aislada debido al ahorro logístico.

2. Ganancias para el Personal Operativo del Galpón

Un galpón estándar de 1.000 m^2 requiere un plantel reducido y eficiente gracias a la automatización de los códigos de barra y los pagos ya existentes:

- **Personal Requerido por Módulo:**
    - 1 Administrador / Encargado de Local.
    - 2 Operarios de recepción, etiquetado y caja (POS).
    - 1 Personal de seguridad / mantenimiento compartido.
- **Estimación Salarial Global (Promedio regional base):**

    - Sueldos y cargas sociales por nodo: Aproximadamente **$\text{USD } 3.000\text{ a } 5.000\text{ USD}$ mensuales** en total para cubrir los salarios del equipo de ese galpón.

    - *Valor Agregado:* El sistema genera empleos formales estables en zonas donde antes predominaba la informalidad comercial.

3. Ganancias para el Inversionista Operador / Franquiciado del Galpón

El grupo o inversor local que licita y construye el espacio físico percibe el retorno neto de la operación comercial del galpón y de los terminales de inversión:

- **Facturación Mensual Promedio del Galpón:** Supongamos transacciones totales por $\text{USD } 50.000$ al mes en productos vendidos.

- **Comisión retenida por el Galpón (Margen operativo por venta o alquiler de espacio):**

Un promedio del 15% sobre el movimiento total = $\text{USD } 7.500$.

- **Ingresos por el Centro de Inversión (Ex-Casino):** Comisiones por transacciones bursátiles y servicios de capacitación = $\text{USD } 2.500$.

- **Egresos Operativos:**

    - Salarios del personal: $-\text{USD } 4.000$

    - Mantenimiento, servicios y tasas: $-\text{USD } 1.500$

    - **Regalías para ti (Creador del Proyecto):**

        - 1% sobre ganancias/ventas totales ($\text{USD } 500$).

        - Amortización de exclusividad territorial (5%).

- **Ganancia Neta para el Inversionista Local:** Alrededor de **$\text{USD } 3.000\text{ a }**

4.500\text{ USD}$ netos mensuales libres de gastos por cada galpón en funcionamiento óptimo.

Estructurar el contrato de regalías (1% y 5)

Daniel Triunfo

digagraciasporeducacion@gmail,com